



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

“La digitalizzazione è presente e futuro”



NEL CORSO DEL WEBINAR SCOPRIRAI:

- Negli ultimi 2 anni il paradigma è cambiato: quante volte abbiamo sentito dire “la tua impresa non può più fare a meno dei social”. Ma e’ veramente così?
- Una strategia digitale efficace offre alle aziende l’opportunità di raggiungere un vantaggio competitivo superiore rispetto alle realtà che sfruttano solo tecniche di vendita tradizionali.
- Nel mondo B2B LinkedIn e’ il social per eccellenza ed e’ una grandissima opportunità’ per piccole e medie aziende e professionisti.

A cura di Gianni Adamoli – CEO Execus – gianni.adamoli@execus.com

Innanzitutto mi presento

Gianni Adamoli

CEO Execus Italia - Partner & Coach



Un gruppo Internazionale, già consolidato in 3 Paesi Europei, con expertise specifiche che si integrano per rispondere ai bisogni di trasformazione digitale delle imprese.

Execus è una delle poche aziende al mondo con trainer formati da LinkedIn per la sulle soluzioni di Social Selling, Sales Navigator e LinkedIn per rafforzare le vendite.

I nostri formatori hanno partecipato al programma Instruct Program di LinkedIn a garanzia della qualità totale dei risultati.



Negli ultimi 2 anni il paradigma è cambiato: quante volte abbiamo sentito dire “la tua impresa non può più fare a meno dei social”. Ma e' veramente così?



Asseprim Concommercio
Gestione organizzazioni senza scopo di lucro - Milano, Lombardia - 682 follower
SINERGIE - COMPETENZE - SVILUPPO



Visualizza in Sales Navigator

Informazioni
ASSEPRIM è la Federazione Nazionale che rappresenta le aziende di Servizi:
Prestazione di servizi di Assistenza, Formazione e Professionalità, in particolare della Polizia...



Roberto Bianchi
Fleet Account Manager | Auto | A | Flotte |
Volkswagen | Skoda | Noleggio a lungo termine | Certified SK
Milano, Italia

Auto
Mittabi
Vedi informazioni di contatto
Vedi collegamenti (900+)

Messaggio Visualizza in Sales Navigator Altro...

Strategia Digitale



MIX di TUTTI i CANALI



+ Non e' solo un social, e' una community professionale



+ Brand Reputation – Immagine aziendale



+ Attrarre clienti, partner, talenti



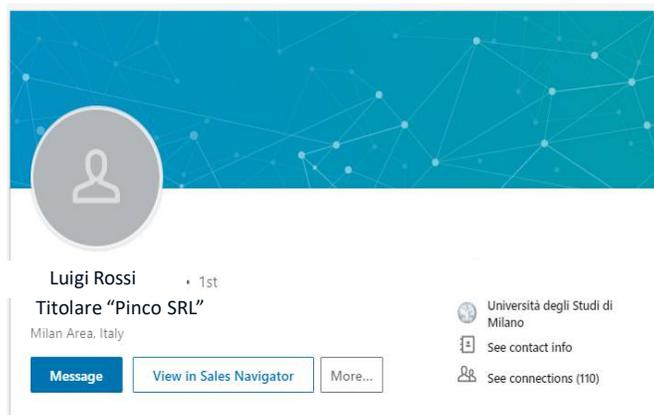
Strategia per LinkedIn



- Esserci, ma come?
- Content is the King
- Obiettivo: creare relazioni professionali, non SPAM
- il Social Selling NON e' una tecnica di vendita



Esserci, ma come?



Esserci, ma come?



Roberto Bianchi

Fleet Account Manager | Auto | Flotte |
Volkswagen | Skoda | Noleggio a lungo termine | Certified SK
Milano, Italia

Auto

Istituto

Vedi informazioni di contatto

Vedi collegamenti (500+)

Messaggio

Visualizza in Sales Navigator

Altro...

Esserci, ma come?

Aggiungi sezione del profilo

Altro

Informazioni

Percorso professionale e
accademico

Esperienze di lavoro
6 posizioni lavorative sul
tuo profilo

Formazione
2 scuole o università sul tuo
profilo

Licenze e certificazioni
1 voce sul tuo profilo

Esperienze di volontariato
Metti in risalto le tue
passioni e come potresti
contribuire

Competenze

Traguardi raggiunti

Ulteriori informazioni

Lingue supportate

Traguardi raggiunti

Publicazioni
Bilancia le tue pubblicazioni
per avere 7 volte più
probabilità che ti trovino

Brevetti
Metti in risalto le tue
competenze e la tua
capacità di innovare

Corsi
2 corso sul tuo profilo

Progetti
Aggiungi progetti
interessanti per dare prova
della tua esperienza

Riconoscimenti e premi
1 riconoscimento e premio
sul tuo profilo

Votazione esami
Se hai superato un esame
con successo, puoi inserire
qui il voto

Lingue
4 lingue sul tuo profilo

Organizzazioni
Fai sapere in che modo
contribuisci alle cause che ti
stanno a cuore.

Esserci, ma come?

Pinco Palla SRL
Tecnologia all'avanguardia

+ Segui Visita sito web

Visualizza tutti i 3 dipendenti su LinkedIn →

Home
Chi siamo
Lavoro
Persone
Informazioni PREMIUM
Annunci

Panoramica

Gestione di tutti gli aspetti modellistici passando dall'interpretazione dello schizzo sino ad arrivare alla progettazione delle tecniche di confezione dei prototipi. Negli

Sito Web www.pincopalla.com

Settore

Dimensioni dell'azienda 0-1 dipendenti

Ad ...
Get the latest jobs and industry news
Gianni, explore relevant opportunities with Punto Service.
Follow

Esserci, ma come?

Asseprim Confcommercio
SINERGIE - COMPETENZE - SVILUPPO
Gestione organizzazioni senza scopo di lucro - Milano, Lombardia - 861 follower

Federico e 5 altri collegamenti lavorano qui · 21 dipendenti

✓ Già segui Visita sito web Altro

Home Chi siamo Post Offerte di lavoro Persone Informazioni Altro

Informazioni

ASSEPRIM è la Federazione Nazionale che rappresenta le aziende di Servizi Professionali per le Imprese, in seno a Confcommercio - Imprese per l'Italia. La Federazione tutela gli interessi e l'identità delle aziende che offrono servizi professionali alle imprese e le rappresenta in Confcommercio-Imprese per l'Italia ed in altre sedi istituzionali... vedi altro

Content is the King

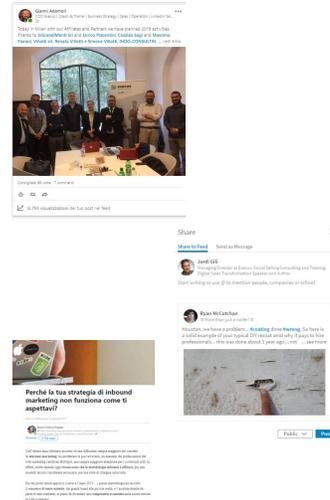


Content is the King

Sempre contenuti interessanti per le tue connessioni, per i tuoi target e per il tuo settore

Assicurati che il contenuto sia coerente con il tuo ruolo ed i tuoi obiettivi aziendali (dalla pagina aziendale o da altre fonti attendibili)

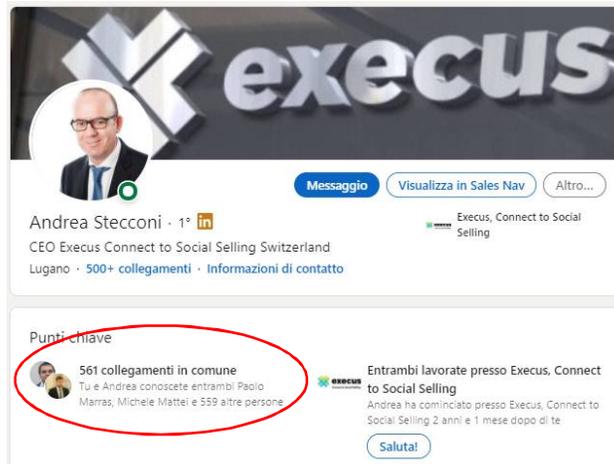
Non limitarti a condividere informazioni o contenuti a caso, accompagna sempre con un commento «AD HOC» che aggiunga valore al post



Creare relazioni professionali e non SPAM



Creare relazioni professionali e non SPAM





il Social Selling NON e' una tecnica di vendita

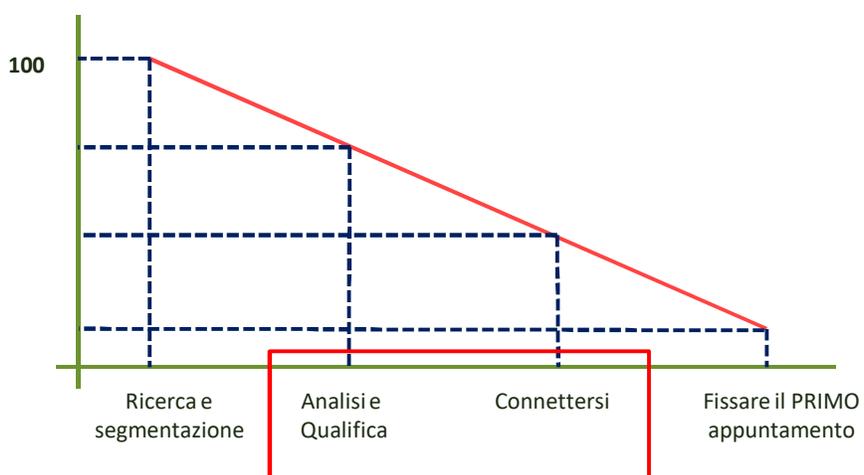
L'uso dei Social Network

da parte di Manager, Sales Account e Professionisti
per **identificare ed entrare in contatto** con
i potenziali clienti, o meglio **le persone che stanno cercando**,
accelerando cosi' il processo di vendita.

Different approach



il Social Selling NON e' una tecnica di vendita



il Social Selling NON e' una tecnica di vendita

SOCIAL SELLING PLUS - OBIETTIVI



45 %

aumento delle opportunita' di vendita



25 %

aumento delle proposte commerciali e dell'efficienza del team di vendita



15 %

aumento del fatturato

La parte piu' difficile? Il Cambiamento



Per chiudere



**fare...
o non fare
non c'e'
"provare" !**





ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE



**Grazie per aver partecipato,
vai sul nostro sito e lascia la tua opinione sul webinar!**

**RIMANI AGGIORNATO PER SCOPRIRE
I PROSSIMI APPUNTAMENTI**

www.asseprim.it

ASSEPRIM – C.so Venezia, 51 – Milano – www.asseprim.it – tel. 027750.452